



Trade avec les Espagnols : ce qu'il faut savoir...



- L'usage de la langue espagnole est très important, tant au niveau des supports de communication que des échanges écrits et oraux. Toutes les agences de voyage ne parlent pas l'anglais. Un pourcentage élevé de la population espagnole ne parle pas l'anglais, surtout au niveau professionnel. Prévoir également des visites en espagnol.
- Ne pas hésiter à mettre vos brochures (idéalement en espagnol) sur clé USB ou à les envoyer par email. Cela sera grandement apprécié.
- Même lors d'un voyage organisé, il est conseillé de prévoir du temps libre dans le programme. Ils apprécient de pouvoir explorer la ville par eux-mêmes. Il est donc important de donner les informations utiles sur ce qu'il y a à découvrir et faire par soi-même.
- Au niveau des hôtels, ils préfèrent des hôtels situés en centre-ville avec des normes de qualité élevées. Et cela a une explication : le niveau d'hospitalité en Espagne est élevé. Vous pouvez séjourner dans un 3* et ils sont très bons, mais parfois, ailleurs en Europe, les hôtels 3* ne correspondent pas à cette catégorie. Bien qu'ils soient professionnels et qu'ils le sachent, cela peut être inconfortable pour eux. Ils veulent aussi des hôtels en centre-ville car après le travail, ils aiment toujours faire un tour, explorer la ville, boire un verre...
- En général, les Espagnols sont très flexibles et s'adaptent facilement aux coutumes et aux horaires du pays visité. Par exemple, si en Wallonie nous mangeons entre 12h30 et 13h00, les Espagnols n'ont aucun problème à manger à cette heure-là. Ils aiment aussi énormément essayer une gastronomie nouvelle et locale.